7

Aprendiendo nuevos patrones de acción

Enfoques conductuales para el self-coaching

Sin autoconocimiento, sin entender el funcionamiento y las funcionalidades de su máquina, el hombre no puede ser libre, no puede gobernarse a sí mismo y seguirá siendo un esclavo.

G. I. Gurdjieff

Los métodos conductuales en psicología son el resultado de las primeras investigaciones sobre el aprendizaje animal, enfatizando el papel del condicionamiento y el refuerzo en el desaprendizaje y aprendizaje de tendencias de acción. Los enfoques cognitivo-conductuales modernos del cambio tratan el pensamiento como un tipo de comportamiento, haciendo uso de métodos tales como la visualización y las autodeclaraciones para modificar nuestras reacciones a las situaciones. Como el marco de reestructuración cognitiva que vimos en el capítulo 6, los métodos conductuales hacen un uso extensivo de los ejercicios y tareas de cara a fomentar el cambio. El foco del desarrollo de habilidades se pone en el aquí y el ahora, no en exploraciones de conflictos pasados y su repetición en las relaciones actuales. Los métodos conductuales han sido especialmente poderosos en el tratamiento de problemas de ansiedad, así como de cues-

tiones relacionadas con la ira y frustración. En este capítulo exploraremos técnicas conductuales que puedes dominar como parte de tu propio coaching. Encontrarás estas técnicas particularmente útiles como ayuda frente a la presión por el rendimiento y frente al comportamiento impulsivo.

Debido a que la esencia del enfoque conductual es el desarrollo de habilidades, te beneficiarás de estos métodos en la medida en que seas un estudiante diligente. Practicar frecuentemente las técnicas y aplicar las habilidades a nuevas situaciones es crucial para hacer que los esfuerzos conductuales se mantengan. Presta especial atención a los métodos de exposición que se presentan a lo largo del capítulo; creo que se trata de los métodos más útiles en el arsenal del coaching. Veamos cómo puedes dominar estos métodos por ti mismo...

LECCIÓN 61: Comprende tus circunstancias

La esencia de la psicología conductual es que compartimos muchos de los mecanismos de aprendizaje encontrados en el mundo animal. Mis gatos Gina y Ginger, por ejemplo, han aprendido que, cuando me levanto a las 5 de la mañana, les pongo algo jugoso para desayunar. En cuanto me oyen caminar, vienen de donde sea que hayan estado durmiendo hasta la cocina, mirándome con expectación. Debido a la repetición, han aprendido a asociar mi caminar después de un periodo de silencio con la comida. Esta es la esencia del aprendizaje estímulo-respuesta: los animales aprenden a asociar patrones de respuesta con situaciones de estímulo. El enlace entre la situación y la respuesta se refuerza con el tiempo, fortaleciendo el modelo aprendido.

Buena parte de nuestro comportamiento consiste en respuestas simples a situaciones concretas.

En el conductismo tradicional, no es necesario explicar estas conexiones aprendidas en referencia a los estados mentales de los alumnos. Los gatos no razonan explícitamente que debe de ser por la mañana y que me estoy levantando para empezar mi día, por lo que deberían ir a la cocina. Ni participa la razón en su decisión de venir a la zona de la casa donde guardamos su comida. Más bien, el estímulo de escucharme despertar desencadena su expectación, tanto como escuchar una vieja canción en

particular puede desencadenar recuerdos asociados. En el enfoque de la reestructuración cognitiva del coaching, buscamos reorganizar la mente y cambiar el pensamiento explícito de los traders. En el modo conductual, el objetivo es desaprender las conexiones asociativas que traen resultados negativos y adquirir nuevas conexiones que sean más adaptativas.

En la psicología conductual, el desaprendizaje es la otra cara del aprendizaje: si no reforzamos una conexión específica a lo largo del tiempo, los vínculos asociativos se debilitan y los patrones de respuesta finalmente desaparecen. Si tocara una campana cada noche y pusiera comida a los gatos, pero luego no lo hiciera por la mañana, dejarían de venir a la cocina por la mañana. En cambio, aprenderían a venir corriendo con el sonido de la campana. Construyes un patrón de comportamiento reforzándolo; te deshaces del patrón quitando el refuerzo.

Muchos patrones de comportamiento negativo en el trading, desde esta perspectiva, ocurren porque son reforzados positiva o negativamente. Esta distinción es importante y no siempre bien entendida. El refuerzo positivo es como alimentar a los gatos: las personas asocian algo favorable a una situación de estímulo particular. Así, por ejemplo, puedo asociar mi preparación para el mercado por la mañana con un estado emocional concreto de preparación y de dominio. Esa vinculación hace que desee que llegue la hora de la preparación y siga a rajatabla mis rutinas. Las coincidencias entre estar preparado y sentirme bien (o estar preparado y realizar buenas operaciones) se refuerzan con el tiempo hasta que se vuelven hábitos arraigados.

El refuerzo negativo es un poco más sutil y se encuentra en el centro de por qué los traders parecen aferrarse a patrones que les provocan pérdidas. En el refuerzo negativo, es la eliminación de un conjunto negativo de consecuencias, no la aparición de algo positivo, lo que fortalece el vínculo entre la situación de estímulo y la respuesta. Digamos que estoy en una operación que se mueve en mi contra y me salgo de ella en el peor momento posible, cuando todos los demás están vendiendo. Intelectualmente, puedo saber que, en promedio, este es un mal momento para unirme a la multitud, pero la operación es tan dolorosa en ese punto que salirme me hace sentirme, por un momento, aliviado. Los drogadictos normalmente comienzan su adicción buscando primero sentir un éxtasis (refuerzo positivo) y buscando después evitar el síndrome de abstinencia (refuerzo negativo). Evitar el dolor es un poderoso refuerzo humano y da forma a los patrones de acción aprendidos de forma tan efectiva como la introducción del placer.

Muchos comportamientos destructivos en el trading son el resultado de tratar de evitar el dolor.

Uno de los ejemplos más devastadores de patrones de comportamiento aprendidos en el trading es la asociación de las emociones fuertes y la excitación con la asunción de riesgo. Cuando los traders asumen demasiado riesgo, experimentan beneficios y pérdidas que son demasiado grandes en relación con el tamaño de sus carteras. Algunos traders pueden encontrar estas oscilaciones estimulantes, hasta el punto de convertirse en sus propios refuerzos. Estos traders acaban operando, no por los beneficios, sino por las emociones. Inevitablemente, la ley de los promedios les alcanza. Cuando estos traders pasan por una serie de operaciones, días o semanas perdedoras, su alto apalancamiento juega en su contra y explotan. Esto no sucede porque los traders que buscan emociones fuertes sean inherentemente autodestructivos. Más bien, sucede porque han aprendido, mediante repetidas experiencias emocionales, el vínculo entre la asunción de riesgo y la emoción.

Las investigaciones sugieren que las conexiones entre situaciones y respuestas se aprenden más rápida y profundamente si van acompañadas de una fuerte emoción. Un proceso similar es cómo las personas pueden volverse adictas a las drogas duras después de probarlas tan solo unas pocas veces. Otro es cómo podemos volvernos temerosos y paralizarnos por un solo incidente traumático. Un animal al que le llevaría semanas descubrir un nuevo truco puede aprender a evitar la comida contaminada después de enfermarse una sola vez. *La emoción acelera el aprendizaje conductual.* Esta es la fuente de muchos problemas de trading y también abre la puerta a poderosos métodos conductuales de coaching.

Como tu propio coach de trading, es importante que comprendas tus propias posibilidades: los vínculos entre tus expectativas y tus comportamientos. En lugar de pensar que tus problemas de trading son irracionales, piensa en ellos como si fueran patrones aprendidos respaldados por algo positivo que ganas o algo negativo que evitas. Algo está reforzando tus peores comportamientos de trading: una vez que entiendas esa posibilidad, estarás bien posicionado para eliminar el refuerzo e introducir nuevos refuerzos de los patrones de trading que desees.

El coaching conductual se basa en reforzar los comportamientos correctos y eliminar el refuerzo de los incorrectos.

Para comenzar, piensa en el episodio más reciente en el que operaste verdaderamente mal. Puedo recordar, por ejemplo, un incidente hace poco en el que estaba tan convencido de que un mercado que caía iba a cambiar de sentido que mantuve una posición mucho más allá del punto original de *stop-loss*. ¿Cuál es el refuerzo en esa situación? En mi caso, había tenido una buena racha ganadora y no quería que terminara. Asociaba salirme de la operación con romper mi racha; mientras estuviera en la operación, podía mantener la esperanza de que mi racha permaneciera intacta.

Ese razonamiento no tiene sentido, por supuesto, y si lo hubiese seguido hasta su lógica conclusión podría haber devuelto todo el beneficio que gané durante la racha simplemente manteniendo la única mala operación. Pero la conexión emocional era fuerte: estaba aferrado a la necesidad de ganar; tanto, que su atracción era mayor que la atracción de simplemente operar bien.

Así que echa un vistazo a tu episodio más reciente de operativa horrible. ¿Qué ganancia estabas asociando con la mala operativa? ¿Qué factores negativos intentabas evitar? Como han enfatizado las lecciones anteriores, el primer paso en el proceso de cambio es convertirnos en nuestros propios observadores y reconocer los patrones que nos detienen. Tus comportamientos, por irracionales y destructivos que parezcan, existen por una razón. Un cuidadoso análisis conductual revelará las razones y te posicionará bien para cambiarlos.

CONSEJO DE COACHING

Identifica las emociones que sean más dolorosas para ti y luego haz un seguimiento de su incidencia durante tu operativa. Para algunos traders, este será el dolor de perder. Otros traders responden negativamente al aburrimiento o a la impotencia de la incertidumbre. Muchas veces tus peores decisiones de trading serán el resultado de intentar deshacerte de esas emociones. Este refuerzo negativo conduce a comportamientos de trading precipitados y no planificados que, en retrospectiva, parecen no tener sentido. Si puedes identificar el refuerzo negativo que se está produciendo, podrás tratar más consciente y constructivamente con los sentimientos difíciles.

LECCIÓN 62: Identifica conexiones sutiles

Los vínculos entre las situaciones y nuestras respuestas conductuales a esos vínculos a veces son bastante claros. Cuando los traders experimentan miedo en un mercado volátil y se salen prematuramente de una posición, podemos apreciar fácilmente que están gestionando sus emociones, no su capital. El alivio de estar fuera de un mercado rápido supera las consideraciones objetivas de riesgo y recompensa.

Otras veces, las conexiones que rigen nuestro comportamiento son mucho más sutiles y difíciles de identificar. Por esa razón, cambiar esos patrones puede ser extremadamente difícil. Si no sabemos a qué estamos respondiendo, es difícil formar un patrón de respuesta diferente.

Los sutiles cambios de humor son un ejemplo de situaciones de estímulos que podrían afectar a la toma inconsciente de decisiones. Por ejemplo, algunas personas reaccionan emocionalmente a la cantidad de radiación solar que reciben y pueden experimentar melancolía invernal o incluso problemas afectivos estacionales durante periodos de poca luz solar. Esta interrupción puede afectar a la concentración y motivación del trader, interfiriendo en su investigación y preparación. De forma similar, los conflictos familiares pueden afectar al estado de ánimo, lo que a su vez afecta a la operativa. Un trader con el que trabajé se mostraba cada vez menos paciente con sus ideas, entrando y saliendo antes de que se activasen sus señales. Cuando analizamos el problema, era claramente ocasional, no se trataba de algo que ocurre todos los días. Durante los periodos de conflicto en casa estaba más irritado, y eso se manifestaba como impaciencia en su operativa.

Los patrones problemáticos de nuestra operativa a menudo se desencadenan por cambios sutiles en el estado de ánimo y el nivel de energía.

Muchas señales físicas también pueden afectar a nuestro estado de ánimo y nuestro funcionamiento cognitivo. Estas señales incluyen fatiga, hambre, tensión muscular y estado físico. Sé que proceso los datos de mercado mucho más efectiva y eficientemente cuando estoy alerta. Cualquier cosa que afecte negativamente a mi nivel de energía también afectará a mi capacidad de sintetizar grandes cantidades de información de mer-

cado. Y esto no es solo porque soy menos eficiente desde un punto de vista cognitivo, sino porque la falta de alerta también afecta a mi estado de ánimo. En un estado más fatigado, tiendo a sentirme emocionalmente menos enérgico y optimista. No iré tras esa idea creativa del mercado; me desanimaré y me volveré más reacio al riesgo después de las pérdidas. Si no estoy pendiente de mi estado físico y de su relación con mi estado de ánimo, simplemente pensaré que estos periodos de menor rendimiento son aleatorios. De hecho, la mayoría de los cambios corporales y mentales están tan ligados a la respuesta al estímulo como cualquier comportamiento animal en un experimento de aprendizaje.

Como destaco en *La psicología del trading*, gran parte de nuestro aprendizaje se basa en el estado: *lo que sabemos en un estado mental y físico puede ser bastante diferente de lo que procesamos en otro estado.* Cuando estoy escuchando mi música favorita, mi mente se muestra expansiva, puedo ver relaciones más amplias en el mercado y formular ideas con una perspectiva global que guíen las operaciones durante la semana. En un estado en el que me veo presionado por el tiempo o distraído por una situación irritante, sufro de una visión limitada, perdiendo la perspectiva global. En esas ocasiones, tengo más probabilidades de hacer operaciones impulsivas, respondiendo a movimientos de precios recientes en lugar de a dinámicas de mercado más amplias. A menudo esas operaciones carecen de una buena relación riesgo/recompensa; es mucho más probable que sean perdedoras que ganadoras.

Me refiero a estas señales sutiles del entorno como desencadenantes, porque pueden desencadenar comportamientos no planificados ni deseados. Cuando estoy irritado, por ejemplo, he aprendido a librarme del sentimiento simplemente dejando de lado lo que sea que me esté molestando. Esta reacción es un ejemplo clásico de refuerzo negativo. Si la idea de hacer recados me irrita porque tengo otras cosas que quiero hacer, rápidamente me olvido de los recados y me centro en lo que quiero hacer. Los recados no se hacen solos, por supuesto, y se convierten en una fuente crónica de irritación. Mi patrón de procrastinación es claramente un refuerzo negativo, pero no es útil: me deja con un estado de ánimo negativo y una acumulación de asuntos pendientes. Peor aún: continuamente reforzado, el estado de ánimo negativo puede convertirse en un patrón de mi operativa. No hay una gran diferencia entre posponer los recados y posponer la actuación en una posición perdedora.

Muchos de los patrones de comportamiento que interfieren en el día a día de nuestras vidas también encuentran expresión en nuestra operativa.

A veces, cuando eres tu propio coach, no sabrás lo que está provocando tus comportamientos de trading más preocupantes. Parecen salir de la nada. Ahí es cuando es más importante utilizar un diario de trading para catalogar todos los factores posibles —físicos, situacionales, emocionales, relacionales, de trading— que podrían estar asociados con tu operativa problemática. Cuando realices esta catalogación, desearás tener una mente lo más abierta posible; a menudo, los patrones serán diferentes de los que has estado considerando. Un trader con el que trabajé experimentaba problemas de trading que aparentemente no tenían ningún motivo; solo después de una revisión considerable descubrimos que esos problemas se producían cuando experimentaba problemas con los directivos de su empresa. La frustración le llevaba a buscar una gratificación en su operativa, impulsándole a operar en exceso. No establecía una conexión consciente entre ambas cosas; más bien, operaba para gestionar un estado emocional según un simple mecanismo estímulo/respuesta.

Al realizar este catálogo de factores en tu diario, puedes necesitar un periodo de tiempo considerable antes de detectar los patrones. Lo que es probable que encuentres, sin embargo, es cómo la manera en que operas se ve afectada por tu estado físico y emocional, que se ven a su vez afectados por factores situacionales en el hogar y en el trabajo. Comprender estas conexiones te permite construir algunos cortafuegos en tu práctica de trading, como veremos en las próximas lecciones. Sin tal comprensión, en cambio, es probable que repitas ciegamente la historia, desperdiciando una medida de autodeterminación. Es al crear nuestras propias conexiones cuando realmente poseemos el libre albedrío y la capacidad de perseguir las metas que hemos elegido.

CONSEJO DE COACHING

Haz un seguimiento diario de tu bienestar físico —tu estado de alerta, tu nivel de energía, tu sensación general de salud— frente a tus resultados de trading diarios. Muchas veces la fatiga, la tensión física y la mala salud contribuyen a lagunas en la concentración y a una recaída en patrones

conductuales contraproducentes. Es difícil realizar y mantener un esfuerzo mental cuando no has dormido bien o estás agotado por una falta de ejercicio. Muy a menudo, nuestros estados de ánimo están influidos por nuestros estados físicos, incluso por factores tan sutiles como qué y cuánto comemos. Cuando llevas un registro de tu rendimiento diario en función de tu condición física, puedes ver estas relaciones por ti mismo y comenzar un mantenimiento preventivo conservando el cuerpo —y, por tanto, la mente— en óptimas condiciones.

LECCIÓN 63: Aprovecha el poder del aprendizaje social

Uno de los mayores errores que los traders cometen al prepararse es trabajar aislados en su profesión. Es fácil aislarse como trader, pues todo lo que se necesita es un ordenador y una conexión a internet para acceder a los mercados. Durante mi trabajo con las empresas de trading, sin embargo, siempre he visto cómo el acceso a otros profesionales ayuda al proceso de aprendizaje. De los colegas profesionales obtienes ejemplos a seguir, apoyo y un valioso *feedback* sobre tus ideas. Una red social de traders también ofrece importantes ventajas conductuales que pueden ayudarte. Gracias a internet y a los muchos recursos disponibles *on-line*, puedes relacionarte de forma virtual o telemática, no solo dentro de una empresa de trading.

El psicólogo Albert Bandura fue uno de los primeros conductistas en observar cómo el refuerzo en un contexto social puede ayudar a la adquisición de nuevos comportamientos. *Cuando observamos a otros que son recompensados por comportamientos positivos, la experiencia indirecta se convierte en parte de nuestro aprendizaje*. Del mismo modo, cuando vemos a otros cometer errores y pagar el precio de estos, aprendemos a evitar un destino similar. De esta forma, tu aprendizaje se convierte en un modelo para otros y el suyo te proporciona modelos a ti. La experiencia se multiplica muchas veces, acelerando el proceso de aprendizaje.

El aprendizaje social multiplica la experiencia y acorta las curvas de aprendizaje.

Desde que comencé a trabajar a tiempo completo como coach de empresas de trading en 2004, mi propia operativa ha cambiado radicalmente. He aprendido a tener en cuenta las relaciones entre los distintos mercados

en mi operativa y he aprendido a pensar en términos de rendimientos ajustados al riesgo, con cada operación cuidadosamente calibrada tanto para el riesgo como para la recompensa. Soy muy consciente del efecto del tamaño de las posiciones en mis rendimientos y hago un cuidado seguimiento de mis resultados de trading para identificar periodos de variación en mi rendimiento que puedan ser atribuibles a cambios en el mercado. Todos estos cambios fueron el resultado de observar a profesionales exitosos en una variedad de entornos de trading, desde empresas de trading propietario hasta bancos de inversión. Desde que empecé con estos cambios, he disfrutado de mayor rentabilidad con menores *drawdowns*. Ver cómo los mejores traders gestionaban su capital me proporcionó valiosas lecciones que puedo aplicar a mi propia operativa.

Tal vez mi aprendizaje más efectivo, sin embargo, provino de observar a los traders fracasados. He visto a muchos traders perder sus trabajos (y sus carreras) como resultado de una gestión deficiente del riesgo y una incapacidad para adaptarse a los cambios de los mercados. Esas experiencias de fracaso fueron dolorosas para los traders, pero también para mí, ya que desarrollé relaciones estrechas con muchos de ellos. El hundimiento de sus sueños y su dolor fue una gran experiencia de aprendizaje para mí. Me prometí no cometer nunca esos errores.

Aprendemos sobre todo de la experiencia emocional, incluyendo las experiencias de otros.

Cuando compartes ideas en una red social, incluyendo tus esfuerzos de *self-coaching*, obtienes muchas experiencias de aprendizaje que se convierten en tuyas. Uno de los verdaderos valores de las entrevistas con traders exitosos es que puedes aprender de la experiencia de los demás. Cuando observas esta experiencia en tiempo real, sin embargo, las conexiones son mucho más inmediatas y poderosas. Cómo se recupera un trader en números rojos, o cómo se adapta un trader a un mercado cambiante, o cómo se prepara un trader exitoso para un día de mercado..., todos ellos son casos que te proporcionan modelos para tu propio comportamiento. Aprendes, no solo de sus acciones, sino también de observar los resultados de sus acciones.

Una vez que entras en una red social de colegas capaces y motivados, los elogios y los ánimos del grupo se convierten en refuerzos importantes. La mayoría de nosotros queremos ser respetados por nuestros colegas pro-

fesionales y el apoyo de quienes valoramos puede ser una recompensa significativa. Este refuerzo se da en los niños, que ven cómo son elogiados por profesores, padres y compañeros por su buen comportamiento y cómo no lo son cuando se portan mal. Con el tiempo, este refuerzo diferencial crea vínculos asociativos para el niño, de forma que hará las cosas correctas incluso si no hay elogios inmediatos. De igual modo, los traders jóvenes en proceso de desarrollo absorberán los elogios de sus mentores como una esponja; esto les ayudará a asociar los comportamientos de trading correctos con resultados favorables. Cuando compartes tus éxitos con otros profesionales, conviertes la interacción social en aprendizaje social.

Encuentra traders experimentados que tengan la confianza de decirte cuándo estás cometiendo errores. Con sus lecciones, aprenderás a prepararte a ti mismo.

Para esta lección, te animo a que busques redes de traders en internet (o a que crees una propia) en las que puedas hablar abiertamente de éxitos y fracasos en el trading. Los foros *on-line* son una posibilidad; también puedes contactar con lectores de blogs sobre el trading que participen en los debates. O tal vez elijas escribir tu propio blog, compartiendo abiertamente tus experiencias de trading y atrayendo a otros colegas con ideas afines. Cuando te relacionas con traders que tienen niveles similares de motivación, compromiso y capacidad (así como estilos de trading y mercados compatibles), puedes establecer un marco en el que el aprendizaje es producto de compartir ideas y experiencias. En el capítulo 5 hemos visto cómo las relaciones pueden ser potentes agentes de cambio. En un sentido conductual, quieres ser parte de las curvas de aprendizaje de otros traders, de cara a aprender de sus lecciones. Un buen comienzo es establecer ese marco de aprendizaje mutuo con un solo trader compatible. Sus experiencias de aprendizaje emocional se vuelven tuyas; las tuyas se convierten en suyas. Sus victorias estimulan tu capacidad para hacer lo correcto; tus logros le muestran el camino al éxito. Esto duplica eficazmente tu aprendizaje conductual, reforzando tus esfuerzos de *self-coaching*.

CONSEJO DE COACHING

Un número creciente de empresas de trading profesionales —particularmente empresas de trading propietario— facilitando acceso por internet a sus traders, trading y recursos. Algunas de estas firmas se mencionan en el capítulo 9. Lee los blogs de estas empresas y participa en sus actividades de aprendizaje como una excelente manera de contactar con otros traders y modelar tus mejores prácticas.

LECCIÓN 64: Moldea tus comportamientos de trading

Dos niños, dos hogares distintos: ambos mejoran sus calificaciones en matemáticas; ambos suspenden inglés. En el primer hogar, los padres felicitan al niño por la mejora en matemáticas y le animan a que progrese igual en inglés. En el segundo hogar, los padres ponen toda su atención en la nota de inglés y exigen saber por qué el niño no pudo mejorar también esa calificación. ¿Qué niño tendrá más probabilidades de experimentar un mayor progreso escolar?

Los psicólogos conductuales que utilizan la modificación del comportamiento como medio para alterar los patrones de acción apoyarían al primer grupo de padres. El refuerzo positivo, en general, funciona mejor que el castigo. Si reforzamos los comportamientos correctos, el niño aprenderá a hacer lo correcto. Si castigamos los comportamientos incorrectos, el niño aprenderá a temernos. No necesariamente aprenderá nada positivo.

El castigo fracasa porque no modela ni refuerza los comportamientos correctos.

Muchos traders buscan motivarse más a través del castigo que del elogio. Estos traders se centran más en sus operaciones perdedoras que en las ganadoras. Pasan más tiempo en sus áreas de trading débiles que edificando y ampliando sus fortalezas. Tales traders aprenden a asociar cosas desagradables con el trading. Estos traders esperan la crítica y el castigo y les cuesta mantenerse plenamente comprometidos con el proceso de aprendizaje.

Podemos ver esas dinámicas en los diarios que elaboran muchos traders. Página tras página, detallan lo que el trader hizo mal y lo que necesita hacer para mejorar. Sus autoevaluaciones enfatizan su mala operativa, todo lo que podrían haber hecho mejor. No es de extrañar que estos traders encuentren difícil mantener el proceso de llevar un diario. Después de todo, ¿quién quiere enfrentarse a la negatividad y al castigo psicológico todos los días?

Muchos traders no logran mantener un ritmo de trabajo en su operativa porque encuentran poco refuerzo positivo en su labor.

Los adiestradores usan a menudo recompensas para enseñar trucos a los animales. Los adiestradores no esperan que, por ejemplo, el perro salte de entrada a través del aro. Antes bien, primero le darán una recompensa cada vez que el perro se acerque al aro. A continuación, los adiestradores esperarán a que el perro pase andando por el aro antes de darle la recompensa. Entonces, subirán el aro unos centímetros y recompensarán al perro cuando salte por el aro. Después añadirán un segundo aro y un tercero... Subirán los aros poco a poco..., requiriendo todo el tiempo nuevos comportamientos cada vez más cercanos al punto final deseado antes de dar la recompensa.

Este proceso se conoce como *moldear.* Los adiestradores moldean los comportamientos de los animales premiando sucesivas aproximaciones a los finales deseados. En un aula, un profesor podría recompensar primero a un alumno travieso por prestar atención en silencio durante cinco minutos. Más tarde, al alumno le llevará 10 minutos ganarse la recompensa; finalmente, la recompensa requerirá un buen comportamiento durante todo un periodo de clase. Los programas de viajeros frecuentes de las aerolíneas no son tan diferentes. Al principio, consigues puntos solo con unirte a los programas. Solo después de volar regularmente con la aerolínea ganas más recompensas. Si quieres las mayores recompensas, tienes que adaptar tus hábitos de vuelo para que se ajusten al programa.

El moldeado es un testimonio del poder del refuerzo positivo. Imagina que castigas al perro por no pasar por los aros. Tienes muchas probabilidades de que el perro simplemente se acobarde en presencia del adiestrador; desde luego, el perro no descubrirá los comportamientos correctos a partir del castigo por los erróneos.

Cuando eres tu propio coach de trading, eres tanto tu coach como el coachee o alumno. Te estás enseñando a saltar a través de los aros del buen trading. Por esta razón, necesitas un enfoque de coaching basado en el refuerzo positivo. Tu coaching debe ser totalmente positivo, desarrollando los comportamientos de trading deseados, no castigando los incorrectos.

Puedes mantener un tono positivo en tu proceso de aprendizaje mediante el moldeado de tus comportamientos de trading: recompensando los pequeños y crecientes progresos hacia los fines deseados.

El primer lugar para implementar el enfoque del moldeado es un diario. Como experimento y ejercicio que vale la pena, intenta llevar un *diario de trading positivo* durante unas pocas semanas. Divide tu trading en varias categorías, como por ejemplo:

- Investigación y preparación.
- Calidad de las ideas de trading (ideas que conllevan convicción).
- Número de ideas de trading diversificadas (no correlacionadas).
- Calidad de las entradas (riesgo/recompensa favorable en las operaciones; baja inversión adversa por operación).
- Dimensionamiento y gestión de las posiciones (entrar y salir según unos criterios planificados).
- Ejecución de las salidas (siguiendo objetivos de beneficios o *stop-loss*).

Cada entrada del diario se centra entonces en *lo que hiciste bien* en cada una de estas categorías cada semana. Escribe, con detalles específicos, tu mejor desempeño en cada una de estas áreas y luego revisa tus entradas antes de operar la semana siguiente, con el objetivo de dar continuidad a los aspectos positivos.

Como se señalaba en la lección anterior, esta utilización del refuerzo positivo y del moldeado es aún más efectiva si realizas tu evaluación en una red social en la que intercambies las evaluaciones de tu actitud positiva con uno o más compañeros a los que aprecies. Este marco de referencia te permite apoyar el progreso de los demás, incluso cuando reconocen el tuyo.

Uno de los mejores acontecimientos de *self-coaching* de toda mi carrera ocurrió cuando me marqué el objetivo de alcanzar una cierta suma en mi cuenta de trading. Normalmente no enfatizo los objetivos de beneficios/pérdidas, pero en este caso quería establecer un foco tangible en la rentabilidad constante. Una vez que alcancé el objetivo, mi compromiso era retirar una parte del dinero de la cuenta de trading y usarla para algo que

disfrutáramos en familia. Este énfasis recompensó mi progreso a largo plazo, pero también involucró a mi familia en el refuerzo positivo. Cuando termine este libro, una de mis metas personales será perder algo de peso; las largas horas en los aviones y hoteles por mi trabajo con los traders me han pasado factura. Me he prometido un vestuario nuevo de un sastre de Chicago si alcanzo mis objetivos de peso. Cada semana, me pesaré y haré un seguimiento de mi progreso. Con cada oportunidad de comida, pensaré en ese nuevo vestuario y en cómo me sentiré si no alcanzo mi peso esa semana. No tengo la menor duda de que alcanzaré mi objetivo.

Las recompensas tangibles por tu éxito constituyen algunos de los refuerzos positivos más fuertes.

La clave para hacer que funcione un diario positivo es el moldeado. Al principio, anota entradas incluso para las cosas más pequeñas que hiciste bien. Después, realiza solo anotaciones de ejemplos más grandes de buena operativa. *Si llevas a cabo el proceso de moldeado correctamente, siempre tendrás buenas cosas sobre las que escribir, incluso en los días con pérdidas.* Este proceso garantiza que siempre estés aprendiendo, que siempre estés desarrollando tus fortalezas, que siempre mantengas tu motivación. La mayor dificultad del *self-coaching* no es ya progresar, sino mantener el progreso. El progreso es mucho más fácil de lograr cuando tu enfoque es desarrollarte, no destruirte.

CONSEJO DE COACHING

¿Cuál sería una recompensa tangible y significativa para ti por progresar en tu coaching? ¿Unas vacaciones con tus seres queridos? ¿Un coche nuevo? Un trader con el que trabajo dona una porción de sus beneficios a una organización benéfica en la que cree profundamente; apoyarla inspira sus propios esfuerzos. Esto ayuda a reforzar los pequeños progresos a través del moldeado, pero también ayuda a tener un objetivo mayor para el que trabajar; un objetivo que sea significativo para ti. Recuerda tu objetivo periódicamente; haz un seguimiento de tu progreso hacia ese objetivo. Abraham Maslow lo reconocía claramente: trabajamos mejor cuando estamos motivados por objetivos positivos, no impulsados por carencias y necesidades no satisfechas.

LECCIÓN 65: El condicionamiento de los mercados

Una gran parte de la gestión del capital deriva de una profunda apreciación de las «colas gruesas» *(fat tails)* o sucesos extremos. Las rentabilidades del mercado no se distribuyen regularmente; muestran una mayor proporción de coincidencias extremas de la que cabría esperar de un simple lanzamiento de monedas al aire. Esto es cierto en todos los marcos temporales. Las probabilidades de un movimiento múltiple de desviaciones estándar en tu contra (o a tu favor) son lo suficientemente altas como para que, si operas en el mercado con frecuencia durante un largo periodo de tiempo, a buen seguro te encuentres con esos periodos en los que los mercados permanecen irracionales más tiempo del que tú puedas permanecer solvente.

La distribución de las rentabilidades del mercado también es leptocúrtica: el punto máximo alrededor de la mediana es mayor que en una distribución normal. Esto implica que los movimientos del mercado vuelven a su promedio con más frecuencia de lo que normalmente esperaríamos por casualidad. Justo cuando el mercado parece moverse en una dirección —muestra una tendencia—, invierte el rumbo y termina con pocos cambios.

Es difícil imaginar una situación mejor diseñada para crear frustración. Los mercados producen grandes movimientos con más frecuencia de lo que se esperaría si las rentabilidades tuvieran una distribución normal, lo que lleva a los traders a buscar grandes tendencias de movimientos. Pero los mercados también vuelven a su promedio más a menudo de lo que esperaríamos en distribuciones normales, creando numerosas falsas tendencias. Si operas con una estrategia en contra de la tendencia, corres el riesgo de perderlo todo por un movimiento múltiple de desviaciones estándar. Si intentas subirte a las tendencias, las falsas rupturas te romperán a pedazos.

La estructura misma de las rentabilidades del mercado garantiza un alto grado de desafío psicológico para los traders.

La tendencia de los mercados a realizar movimientos extremos en medio de los habituales retornos al promedio crea unos desafíos psicológicos interesantes e importantes que afectan al *self-coaching*. Para apreciar esto

completamente, necesitamos entender las dinámicas del condicionamiento conductual.

Pongamos que, cada vez que toco una campana, te golpeo en la cabeza. Pronto aprenderás a agacharte tan pronto como escuches la campana. Esa es una *respuesta condicionada*. Días después, podrías encontrarte en un lugar distinto y, aun así, agacharías la cabeza si sonara una campana. Es automático; no es un comportamiento guiado por un razonamiento explícito. Has aprendido a asociar la campana y el dolor, tal como asociaban los perros de Pávlov el sonido de una campana con la aparición de la carne. La campana suena, los perros salivan. La campana suena, tú te proteges.

Ahora llevemos nuestro experimento un paso más allá. Toco una campana similar aunque algo diferente y una vez más te golpeo en la cabeza. En poco tiempo, aprenderás a agacharte cada vez que oigas cualquier campana. Esto se llama *generalización*. Tus respuestas condicionadas (el agacharte) ahora se han extendido a una clase de estímulos similares al original.

Gran parte de lo que llamamos estrés postraumático es el resultado de tal condicionamiento. En el libro *La psicología del trading* mencioné mi accidente de coche, en el que salí arrojado de un vehículo mientras viajaba como pasajero. Como resultado de ese único pero intenso acontecimiento, desarrollé una respuesta de ansiedad cada vez que me sentaba en el asiento del copiloto de un automóvil; ¡incluso cuando el vehículo no se movía! Había aprendido una conexión asociativa entre ser un pasajero y un peligro extremo; seguía teniendo el condicionamiento, incluso aunque intelectualmente yo supiera que no tenía sentido.

> *Muchas de nuestras reacciones extremas a los acontecimientos del mercado son el resultado de un condicionamiento anterior.*

Los acontecimientos emocionales positivos pueden producir el mismo tipo de condicionamiento. El efecto que se obtiene con ciertas drogas puede ser tan fuerte que algunas personas desarrollan patrones adictivos con un solo uso. Subyacente a la adicción es la conexión aprendida entre la utilización de la droga y sus efectos. Eso también anula la razón y reorganiza el comportamiento.

Uno de mis mayores fracasos como coach de trading ocurrió con un joven trader que experimentó un éxito temprano en el mercado. Se tomaba el tiempo de observar los mercados, aprender patrones a corto plazo

y hacer un seguimiento de su propia operativa. Empezó operando con posiciones pequeñas y aprendió las lecciones importantes sobre cómo esperar a tener buenos puntos de entrada, cerrar las posiciones perdedoras y dejar correr sus operaciones ganadoras hasta sus objetivos de beneficios. La empresa de trading estaba contenta con su progreso y le permitió operar con posiciones significativamente mayores. Ahí fue donde me equivoqué. Debería haber intervenido y haber exigido que el aumento del riesgo del trader fuera más gradual. En cambio, armado con su nuevo límite de tamaño, el joven trader decidió que iba a tratar de competir con los traders más experimentados de la empresa. Cuando comenzó a operar con todo el tamaño permitido en sus posiciones, sus beneficios y pérdidas empezaron a fluctuar enormemente. Al no estar emocionalmente preparado para esas fluctuaciones, se dejó llevar por la impulsividad hasta que un día, tras abandonar toda disciplina, perdió todo en una única operación que no pudo impedir que se le escapara de las manos. Nunca se recuperó de aquella pérdida y tuvo que comenzar de nuevo en otra empresa.

Es imposible permanecer emocionalmente estable si aumentas mucho las fluctuaciones entre tus beneficios y tus pérdidas.

Cuando los traders no están suficientemente capitalizados y aún siguen pensando en ganarse la vida operando, ellos también se ven obligados a asumir altos niveles de riesgo para lograr las rentabilidades deseadas. El resultado es que su cartera oscila enormemente, con ganancias y pérdidas que representan una gran parte del valor total de la cuenta. Estas fluctuaciones financieras traen fluctuaciones emocionales, tanto positivas como negativas. Cuanto mayores sean las fluctuaciones financieras, en general mayores serán las fluctuaciones emocionales. Cuanto mayores sean las fluctuaciones emocionales, mayor será el potencial para el desarrollo de respuestas condicionadas aprendidas que interfieran en operaciones futuras.

Cuando un trader sufre una pérdida emocionalmente devastadora, muchos de los factores situacionales asociados con esa operación pueden llegar a asociarse con el dolor emocional. Algunos de estos factores situacionales, desde el estado físico del trader al tipo específico de movimiento del mercado, pueden ser bastante aleatorios. No obstante, pueden desencadenar el dolor emocional, al igual que sentarme en el asiento del copiloto provocaba mi ansiedad tras el accidente de automóvil. Un trader que me consultó sobre las

dificultades que encontraba a la hora de tirar adelante ante un buen patrón, experimentaba precisamente este problema. Había arriesgado una significativa cantidad de dinero vendiendo en corto durante una tendencia alcista, lo que le había valido varias pérdidas de envergadura. Con posterioridad a aquello, incluso cuando sus operaciones eran de pequeño tamaño, tenía miedo cada vez que intentaba vender en corto. Los sentimientos asociados con su pérdida volvían como una respuesta condicionada, inhibiendo su operativa. Esta es la dinámica asociada a los *flashbacks* que tienen lugar durante el estrés postraumático: los estímulos asociados con el trauma inicial desencadenan recuerdos y sentimientos de ese doloroso incidente.

El problema podría haber sido igual de grave si este trader hubiese ganado mucho dinero en la operación inicial en lugar de perderlo. El impacto emocional de un gran beneficio, como el impacto de un chute de cocaína, habría generado su propio condicionamiento, lo que le habría llevado a buscar ganancias (y máximos) similares en las siguientes operaciones. Los traders no comprenden bien que, en un nivel psicológico, las grandes ganancias son tan problemáticas como las pérdidas enormes. Las colas gruesas de rentabilidades amenazan con causarnos colas gruesas de respuestas psicológicas, que interfieren en la buena percepción y la toma de decisiones lógicas.

Por esta razón, cuando eres tu propio coach de trading, no quieres patrones de rentabilidades extremas. Los beneficios constantes y consistentes son mucho mejores para el rendimiento psicológico que las fuertes oscilaciones arriba y abajo, aunque puedan llevar a las mismas rentabilidades finales. Dicho de otra manera, las buenas rentabilidades ajustadas al riesgo son mejores para la psique que los patrones extremos de rentabilidades. *No es cuánto ganas, sino cuánto ganas por unidad de riesgo asumido, lo que te mantendrá dentro o fuera de la zona de rendimiento.*

Tu tarea para esta lección es rastrear la variabilidad de tus rentabilidades tan intensamente como tu rentabilidad general. Por variabilidad de rentabilidades me refiero al valor absoluto de los cambios diarios/semanales en el valor de tu cartera: cuánto sube o baja tu cuenta en promedio cada día. A medida que los mercados cambien en su volatilidad y a medida que cambie tu nivel de confianza en las operaciones, verás cambios en esta variabilidad. Este seguimiento te dirá cuándo corres más y menos riesgos. En general, querrás mayor variabilidad cuando operes bien y tengas muchas ideas sólidas; querrás reducir tu riesgo (reducir la variabilidad

de las rentabilidades) cuando no veas bien los mercados y cuando las buenas ideas de trading y los buenos movimientos sean escasos.

Monitorea la volatilidad de tus rentabilidades, no solo su dirección. La volatilidad afecta a la psicología del trading tanto como ganar y perder.

Cuando realices un seguimiento de la variabilidad de tus rentabilidades, también podrás ver cuándo las oscilaciones entre beneficios y pérdidas son atípicas en tu historial. Esto constituirá una excelente alerta de que tus niveles de riesgo pueden ser suficientes para generar esos grandes cambios emocionales que producirán respuestas condicionadas no deseadas. Los traders tienden a adorar la volatilidad cuando están ganando dinero y a odiarla cuando lo están perdiendo. Psicológicamente, tiene sentido mantener la volatilidad de tus rentabilidades dentro de unos límites: los mercados pueden tener colas gruesas, pero con un tamaño prudente de las posiciones tus rentabilidades pueden permanecer estables. No quieres que los mercados condicionen tu aprendizaje: quieres ser tu propio coach, dirigiendo tu propio aprendizaje.

Consejo de coaching

Las investigaciones psicológicas sobre el trauma sugieren que procesar verbalmente un acontecimiento muy estresante —en voz alta o por escrito— puede ser extremadamente útil para entender ese acontecimiento y privarlo de un impacto emocional duradero. Cuando repetimos algo una y otra vez, nos resulta familiar y ya no evoca emociones fuertes. Si encuentras ganancias o pérdidas muy grandes en tu cartera, duplica tu uso del diario de trading o tus conversaciones con otros traders para procesar a fondo lo que ha sucedido y por qué. Como se ha señalado anteriormente, este proceso es tan importante después de las grandes ganancias como después de las grandes pérdidas. Cuando los acontecimientos altamente emocionales evitan el procesamiento explícito es cuando somos más vulnerables a los efectos del condicionamiento.

LECCIÓN 66: El poder de la incompatibilidad

Anteriormente vimos cómo mucho de lo que aprendemos depende de nuestro estado. Asociamos resultados concretos con estados físicos y emo-

cionales específicos. Estos vínculos asociativos desencadenan patrones de comportamiento no deseados cuando entramos en esos estados. El condicionamiento clásico mencionado en la lección anterior es un ejemplo excelente: si experimentamos una ansiedad abrumadora debido a las grandes pérdidas, salir del mercado nos proporciona un alivio inmediato. Las posteriores experiencias de ansiedad en el mercado pueden desencadenar el mismo comportamiento de salida incluso cuando lo que nos podría interesar desde el punto de vista financiero sería mantener la posición. La asociación entre la ansiedad y las percepciones de peligro puede ser tan fuerte que abrume nuestra planificación previa.

El aburrimiento, para muchos traders activos, puede ser tan nocivo como la ansiedad intensa. Puede estar asociado a la incapacidad de ganar dinero, o puede tener asociaciones negativas muy anteriores: sentirse solo o abandonado de niño. Si entras en una operación —en especial una arriesgada—, inmediatamente alivias el aburrimiento, pero creas un nuevo problema de trading. En tales casos, los comportamientos de trading provocados por ese estado son en su origen más psicológicos que lógicos.

Si la operativa está asociada a un estado de aversión, tendemos a hacer lo que sea para aliviar ese estado, incluso a expensas de nuestras carteras.

Una de las técnicas conductuales más simples para romper estos vínculos de condicionamiento es colocarte en un estado incompatible con aquel que desencadena tu operativa problemática. Así, por ejemplo, si consideras que la ansiedad desencadena salidas apresuradas y mal programadas, esfuérzate en entrar en un estado físico tranquilo y relajado que sea incompatible con la ansiedad. Si el aburrimiento es tu némesis, cultiva actividades que mantengan tu interés durante los mercados lentos. Yo he descubierto que, cuando estoy fatigado, una ronda de ejercicios vigorosos no solo me pone más alerta, sino que también me provoca patrones de acción positivos, mientras abordo tareas que antes me habían parecido abrumadoras. *Si no te encuentras en un estado que respalde la toma de decisiones acertadas, cambia tu enfoque de self-coaching de los mercados a ti mismo y a hacer algo diferente para modificar tu estado.*

Dos de los métodos que encuentro particularmente útiles para mantener estados incompatibles con mis desencadenantes son controlar la respiración y la tensión muscular mientras opero. Cuando me concentro en la

pantalla y respiro profunda y lentamente al tiempo que sigo el mercado, minimizo las manifestaciones físicas de cualquier forma de sobreexcitación —desde el exceso de confianza hasta el miedo— y me mantengo en un modo altamente enfocado que he aprendido a asociar con el buen trading. Cuando nos ralentizamos a través de la respiración rítmica y profunda, es difícil que estemos simultáneamente acelerados y excitados. La respiración consciente actúa, de esta manera, amortiguando los extremos emocionales. Refuerza el autocontrol y la disciplina en el nivel más elemental.

En mi propia operativa, he descubierto que los problemas tienden a presentarse cuando estoy físicamente tenso, en especial cuando tenso los músculos de mi frente. Rara vez frunzo el ceño y arrugo la frente cuando estoy en una situación cómoda. Por el contrario, soy propenso a los dolores de cabeza y asocio la tensión muscular en la frente con dolores de cabeza debidos a la tensión, que pueden suponer una considerable distracción. Al mantener deliberadamente mi frente relajada —abriendo ligeramente los ojos y fijando la mirada por un instante— mientras prolongo la respiración lenta y profunda, puedo mantenerme en un estado incompatible con los que se manifiestan cuando estoy al límite. En lugar de esperar a ponerme tenso o nervioso y luego realizar ejercicios para reducir estos sentimientos, persigo y mantengo proactivamente un estado incompatible *antes de* que suceda una operativa problemática.

Controla el nivel de excitación del cuerpo como un poderoso medio para controlar el nivel de excitación de la mente.

A menudo puedo reconocer mi nivel de tensión física por mi posición sentado. Cuando estoy cómodo, confiado y relajado, me siento en la silla firmemente, con mi espalda y mis nalgas alineadas con el respaldo de la silla. Cuando los acontecimientos del mercado desencadenan una respuesta de estrés, sin embargo, me inclino hacia adelante, sentado cerca del borde de la silla. Con el tiempo, esta posición me provoca dolor en la zona lumbar. Sé que no me siento cómodo con mi operativa o con los mercados cuando percibo ese dolor. A menudo, reajusto mi forma de sentarme, reoriento mi respiración y me es más fácil ver los mercados desde un ángulo diferente y más prometedor.

El principio de incompatibilidad también puede extenderse a los comportamientos mentales. El trabajo cognitivo-conductual trata el pen-

samiento como un comportamiento diferenciado que puede ser condicionado y modificado como cualquier comportamiento muscular. Si tendemos a tener pensamientos negativos mientras operamos, podemos entrar en un modo de pensar que sea incompatible con la negatividad antes de que ocurran los problemas de trading. Con frecuencia tengo a uno de mis gatos sentado a mi lado mientras opero, generalmente Gina. Es poco menos que imposible verme consumido por pensamientos negativos o de enfado cuando estoy acariciando a Gina. Alterna entre lamerme y frotar su rostro contra el mío, ronroneando ruidosamente todo el tiempo y haciendo movimientos de amasado con sus patas delanteras. Acariciar a la gata me ayuda a seguir en contacto con sentimientos tiernos y afectuosos que son incompatibles con las emociones más desagradables que pueden surgir durante los periodos frustrantes del mercado.

Uno de los estados más perjudiciales para mi operativa es lo que yo llamaría el estado *caótico*, en el que siento que estoy un paso por detrás de los mercados, sin entender realmente lo que está ocurriendo. Es un estado confuso, pero también de frustración, ya que no me siento con el control de la situación. He aprendido que, si me sitúo en entornos incompatibles con el caos, me noto un estado de ánimo mucho más equilibrado. Tales entornos están ordenados y bien organizados —mis notas y mis materiales están a mano— y están diseñados para evocar sentimientos positivos. La música me resulta particularmente efectiva a este respecto. También me es más difícil sentirme caótico si he seguido una rutina de investigación y supervisión de los mercados antes de la apertura de la Bolsa de Nueva York. Organizo mis ideas por adelantado para porque esto me ayuda a sentirme más organizado y con una mayor sensación de control.

Puedes estructurar tus rutinas de trading para que sean incompatibles con el estrés y la angustia.

Cuando eres tu propio coach de trading, tienes amplia libertad para modificar tu entorno —interno y externo— con el fin de no activar estados asociados con la mala operativa. Un trader con el que trabajé adoraba operar en una sala con otros traders (se había unido a una firma de trading propietario) porque, en ese entorno social, sentía demasiada vergüenza como para comportarse como si estuviese solo. Descubrió que era mucho más prudente en la asunción de riesgos y mucho menos volátil emocionalmente cuando era responsable de otros. *La clave es encontrar un estado o*

situación que sea incompatible con los desencadenantes de tu peor operativa y luego convertirlo en tu rutina de trading normal.

Una manera simple de comenzar es completar la siguiente frase:

Cuando peor opero es cuando (yo)...

Una vez que escribas tu respuesta, tu tarea será crear la situación incompatible. Por ejemplo, yo completaría la frase con un «no hago mis deberes». Sé que mi preparación para el día de trading tiene una enorme influencia sobre mis probabilidades de éxito ese día. También sé que es menos probable que haga mis deberes diligentemente si me quedo dormido o estoy cansado. Incorporando estiramientos y ejercicio físico a primera hora de la mañana, entro en un estado energético que me prepara para trabajar: he aprendido a asociar el estado vigoroso y energético con estar listo y con prepararme para operar. Después de observar las diferencias que se dan en tus estados cuando mejor operas con relación a cuando operas peor, podrás crear actividades similares que te mantengan proactivamente en un modo de trading óptimo.

CONSEJO DE COACHING

Anteriormente he mencionado cómo los sentimientos *caóticos* son un desencadenante de mi peor operativa. Si no estoy entendiendo los mercados, mi mente se siente confusa y mi operativa parece precipitarse. He aprendido a través de la dura experiencia que una forma eficaz de crear un estado incompatible con ese caos es reducir temporalmente el tamaño de mis posiciones hasta recuperar el pulso de los mercados. Con mucho menos riesgo, no me siento presionado y aún puedo mantenerme involucrado activamente en los mercados. Cuando controlamos nuestro riesgo, podemos controlar nuestras reacciones emocionales a los mercados: es difícil entrar en pánico cuando uno arriesga poco. Los mercados parecen moverse más lentamente —y nuestras sensaciones hacia ellos vuelven— cuando no nos distraen las emociones provocadas por el riesgo y la incertidumbre.

LECCIÓN 67: Construye asociaciones positivas

En el marco de referencia cognitivo-conductual, podemos utilizar la visualización como estímulo para evocar las respuestas deseadas, activando nuestros propios patrones positivos aprendidos. Usar la visualización de esta manera puede ayudarnos a crear vínculos de asociaciones *positivas*, activando nuestros mejores comportamientos de trading.

Digamos que tenemos un trader que prevé una entrada en el mercado a primera hora, basándose en un patrón que ha investigado. Antes de que abra el mercado, visualiza el patrón y su ejecución, observando los sentimientos de satisfacción derivados de tomar una buena decisión. Este ensayo mental positivo actúa como una preparación para la operativa real, en la medida en que el trader sigue el camino del comportamiento que ha establecido de antemano. Yo llamo a esto *refuerzo anticipatorio*: al imaginar los beneficios positivos de hacer lo correcto, fortalecemos los vínculos asociativos positivos y hacemos que sea más fácil actuar sobre nuestro aprendizaje en tiempo real.

Muchos traders realizan el refuerzo anticipatorio a la inversa: se detienen en los resultados negativos y en los escenarios temidos, socavando su propio sentido de eficacia. Esto en esencia es un castigo anticipatorio, y conduce a que los traders pierdan oportunidades o a que no actúen en consecuencia. He aprendido con los años que gran parte de lo que separa a los traders excelentes de los traders del montón no son tanto sus ideas como lo que hacen con esas ideas. Dos traders pueden tener posiciones que se muevan a su favor y a continuación retrocedan un poco. El primer trader, anticipando el castigo, teme perder su ganancia y toma un beneficio rápido y pequeño. El segundo trader, anticipando la recompensa, se suma a la posición en el retroceso y recoge grandes ganancias. La misma idea, diferentes resultados, todo como consecuencia de patrones condicionados de pensamiento.

Nuestras formas de pensar pueden reflejar respuestas condicionadas; así es como los mercados pueden controlar nuestras mentes.

Cuando reforzamos los patrones positivos, no solo los fortalecemos, sino que además comenzamos el proceso de extinción de los patrones

negativos. En la teoría conductual, una conexión estímulo-respuesta se extingue con el tiempo si no se refuerza. El animal que recibía comida cada vez que realizaba un truco dejará de realizar el truco si la comida no llega. *Los patrones de comportamiento, de esta manera, no solo tienen que ser aprendidos, sino que también deben reforzarse activamente para encontrar una expresión activa en nuestra operativa.* Podemos desaprender patrones de comportamiento negativos simplemente retirando su refuerzo e introduciendo recompensas más potentes en otros patrones. Se trata de un principio de suma importancia.

Un patrón aprendido común entre los traders es la conexión entre la ira/frustración y la agresión. Cuando los traders se frustran por las condiciones del mercado —digamos, una operación complicada y desencaminada—, reaccionan llevados por la ira y arremeten colocando órdenes para vengarse del mercado que les ha ofendido. Este patrón —aliviar el odio atacando— puede hacer que los traders se sientan mejor por un momento (refuerzo negativo), pero lleva a malas y perdedoras decisiones de trading.

¿Cómo podemos usar las asociaciones positivas para desaprender este patrón de operar por venganza?

Supongamos que un trader realiza un examen exhaustivo de su operativa durante los mercados agitados del último mes. Investiga los gráficos e identifica los periodos agitados y luego revisa todas sus operaciones de estos periodos, extrayendo las más exitosas. Lo que puede encontrar es que las operaciones exitosas en las condiciones agitadas son más selectivas (menores en número), que las coloca más cerca de los límites de los rangos de trading y que las mantiene por periodos más cortos para invertir ya sea en rupturas/falsas rupturas o en movimientos de retroceso dentro del rango. Sus operaciones perdedoras, por otro lado, tienden a colocarse en medio del rango y se mantienen durante periodos más largos, dando marcha atrás antes de que puedan alcanzar objetivos de cotización distantes.

Armado con esta poca información conseguida gracias al *self-coaching*, el trader puede ahora ver los periodos agitados como una oportunidad, y no como una amenaza. Cuando se da cuenta de que hay un rango establecido al iniciar la sesión, puede usar la visualización para ensayar el proceso de mantenerse cauto cuando el mercado cotice cerca del centro del rango. También puede ensayar mentalmente las entradas cerca de los extremos del rango, incluyendo su colocación de objetivos de cotización modestos. Cuando ensaya estas ideas de trading, lo hace con los senti-

mientos asociados a sus operaciones anteriores ganadoras. Con el tiempo, con la repetición, aprende una asociación *positiva* con los mercados agitados. Su patrón de comportamiento anterior, basado en la frustración y su eliminación, ya no se refuerza: se enfrenta a la extinción gradual, a medida que el trader edifica unos patrones asociativos más constructivos.

Encuentra las condiciones de mercado más desafiantes para ti y luego identifica cómo operas mejor. Este proceso convierte la amenaza en oportunidad.

Desde finales de los años 70 he operado activamente y he adquirido un buen dominio de muchos patrones de mercado a corto plazo, incluyendo patrones de volumen y sentimiento intradía. A menudo me doy cuenta de estos patrones gracias a una corazonada: hay algo que parece correcto o incorrecto en el comportamiento del mercado. He aprendido a través de la experiencia ganada duramente que mi rendimiento sufre si ignoro estas intuiciones. No se basan en esperanzas o miedos; son el resultado del aprendizaje implícito durante un periodo de años. En mis ensayos mentales, incluyo escenarios en los que actúo según esta sensación del mercado, recordando operaciones específicas recientes en las que me ahorré un sufrimiento considerable al tener en cuenta mi buen juicio. Ensayar estas asociaciones positivas ha creado una especie de refuerzo intrínseco: espero ansiosamente la aparición de esas señales intuitivas y estoy mentalmente preparado para actuar sobre las mismas cuando surjan.

Como mencioné en la sección anterior, tengo muchas asociaciones positivas con la música. De hecho, mientras estoy escribiendo este libro, escucho música de un grupo llamado Edenbridge, un tipo de música energética y estimulante. Hoy comencé a escribir a las 6:30 a. m. y ahora, dos horas más tarde, me mantengo con fuerza. La asociación de la música con la escritura me mantiene en un estado mental positivo, con ganas de ponerme a escribir, incluso cuando el proceso de revisión pueda volverse tedioso. Con estas conexiones positivas activadas regularmente, mis patrones más negativos de procrastinación no se refuerzan y pierden gradualmente su fuerza. No es necesario que luche contra mi tendencia a posponer las cosas; tal conflicto interno probablemente generaría un bloqueo en el escritor. Más bien, creo una fuente positiva de motivación que es superior al refuerzo negativo de evitar el trabajo.

Un buen ejemplo del poder del refuerzo anticipatorio está ocurriendo ahora mismo mientras escribo esto. Estoy en un vuelo de 15 horas a Hong Kong para trabajar con traders en Asia. La cabina está a oscuras y me siento cansado. Me he prometido a mí mismo, sin embargo, que puedo tomarme un esperado descanso en cuanto termine este capítulo. Me siento más motivado a medida que me acerco a mi objetivo; para cuando descanse, ya me lo habré ganado. En definitiva, el refuerzo positivo de cumplir mi trato y ganarme el descanso supera el valor de cualquier refuerzo negativo referente a evitar escribir por cansancio.

Encuentra tus motivaciones más fuertes y vincúlalas con tus mejores comportamientos.

Tu tarea de coaching para esta lección es crear escenarios hipotéticos para la operativa diaria, ensayando las buenas operaciones planificadas que realizarías en cada escenario. Estos ensayos deben ser detallados y vívidos, acompañados de una visualización del orgullo y la satisfacción que experimentas cuando operas bien. Para cada resultado hipotético deberías imaginar una respuesta concreta que encarne el buen trading. De esta manera, planeas tu operativa y tus operaciones, pero también fortaleces los vínculos de los patrones aprendidos positivos y extingues los patrones negativos. Como tu propio coach de trading, tienes el poder de ser el profesor y el alumno: el que moldea el comportamiento y aquel cuyo comportamiento es moldeado. Si asumes el rol de aprendiz activo que se halla en el corazón del enfoque conductual, te conviertes en el programador de tus propios patrones.

Consejo de coaching

Me parece útil ayudar a los traders a identificar los aspectos más destacados de su operativa durante la última semana: lo que hicieron especialmente bien. A partir de estos elementos destacados, formulamos ideas sobre lo que al trader se le da realmente bien, lo que hace que tenga éxito. Después usamos esas ideas de «esto en lo que soy bueno» con el fin de formular metas positivas para la semana entrante: cómo el trader va a ejercer esos puntos fuertes en los próximos días. Puesto que hacemos el seguimiento de estas metas juntos, creamos una situación de refuerzo anti-

cipatorio y un impulso para continuar con las mejores prácticas. Este es un proceso que puedes llevar adelante con tus colegas de trading: comparte qué es lo que haces mejor y cómo pones en práctica tus mejores talentos y habilidades. Concéntrate en tu mejor operativa y comienza el proceso de extinguir tus peores prácticas.

LECCIÓN 68: La exposición: un poderoso y flexible método conductual

Si tuviera que nombrar un único método conductual de entre todos los que son valiosos para los traders, este sería la exposición. Como describí en el capítulo sobre métodos conductuales de *Enhancing Trader Performance*, la exposición es una técnica que permite reprogramar esos desencadenantes de estímulo-respuesta que provocan la mala operativa.

Una idea importante que subyace a la exposición es que evitar las experiencias negativas se convierte en un reforzador, impidiendo que las personas superen sus temores aprendidos. Digamos, por ejemplo, que he sufrido grandes pérdidas en una posición corta y ahora experimento el miedo cada vez que un programa de compra entra en el mercado y mueve el índice hacia arriba varias veces. Puedo evitar ese miedo simplemente saliendo de la posición. Sin embargo, si bien esta evitación supone un alivio, nunca permite afrontar la conexión aprendida que impulsa mi comportamiento. De hecho, refuerza mi miedo actuando sobre él. Es imposible superar un miedo cuando te rindes.

Superamos el miedo al enfrentarlo con éxito.

En el trabajo de exposición, nos exponemos intencionalmente a las situaciones que nos incomodan. En general, este proceso comienza con la exposición imaginada (enfrentarse a las situaciones en visualizaciones realistas) y progresa hacia la exposición en vivo (en tiempo real). Estas exposiciones combinan la situación que funciona como desencadenante con las habilidades aprendidas que invocan un estado incompatible con un mal trading. Así, en el ejemplo anterior, podríamos ensayar un estado mental tranquilo y concentrado mientras imaginamos vívidamente que el mercado se mueve cada más alto contra nosotros.

Piensa en lo que logramos con esto. Por un lado, nos sumergimos en pensamientos e imágenes de algo que encontramos amenazador. Nos forzamos a experimentar nuestros peores miedos. Al mismo tiempo, realizamos grandes esfuerzos para mantenernos tranquilos y bajo control. Nos hablamos a nosotros mismos para calmarnos, ralentizamos nuestra respiración y mantenemos nuestros cuerpos relajados. Hacemos esto una y otra vez, repitiendo los escenarios imaginados hasta que nos sentimos capaces de permanecer completamente tranquilos y concentrados en todo momento. De esa manera, extinguimos la conexión aprendida entre la situación y el miedo.

Los métodos de exposición son formas de reprogramar nuestras respuestas emocionales a cada situación.

Hay dos pasos importantes para que la exposición sea efectiva:

1. Antes de intentar exponerte a la visualización de tus situaciones desencadenantes, asegúrate de haber aprendido a fondo la habilidad para afrontarlas que utilizarás como parte del emparejamiento. Por ejemplo, quieres practicar una rutina de respiración profunda y relajación muscular todos los días durante al menos una semana para asegurarte de que puedes centrarte y relajarte cuando te convenga. Al principio, practicar la técnica puede llevarte aproximadamente unos 20 minutos si quieres relajarte por completo; luego serán solo 15, luego 10. Más adelante, con suficiente práctica, podrás relajarte y concentrarte de manera más eficaz con tan solo unas pocas respiraciones profundas. Deseas llegar a ese punto *antes de* iniciar tu trabajo de visualización. La idea es interiorizar la habilidad para afrontar antes de intentar emparejarla con situaciones amenazantes.
2. La repetición es la clave para un trabajo de exposición eficaz. No solo te imaginas una situación estresante, sino que mantienes la calma y luego sigues con tu día. Más bien, te imaginas la situación con el mayor detalle posible, con múltiples variaciones. No imaginarás situaciones muy estresantes hasta que hayas sido capaz de mantenerte completamente relajado en escenarios imaginados menos estresantes. Si eso significa que debes repetir un mismo escenario cinco veces hasta que ya no te provoque ansiedad, adelan-

te. El objetivo es desaprender la conexión entre la situación y la respuesta no deseada y prepararte para una nueva conexión: entre la situación desencadenante y la permanencia en la zona.

Como ejercicio inicial, aquí tienes una rutina de exposición muy básica aplicable a casi cualquier patrón de trading que desees cambiar. Creo que funciona muy bien para reprogramar las respuestas de ansiedad a situaciones de mercado, así como las respuestas de frustración/ira. Siempre que una situación provoque una respuesta emocional y/o conductual exagerada por tu parte, puedes usar los métodos de exposición para alterar tus reacciones:

Paso 1. Siéntate cómodamente, escuchando música relajante con auriculares. Mientras escuchas, cierra los ojos y respira de manera profunda y lenta. Mantente quieto físicamente con tu mente enfocada en la música.

Paso 2. Comienza por la parte inferior de tu cuerpo y gradualmente tensa y relaja los músculos, realizando varias repeticiones con cada grupo de músculos antes de seguir subiendo a lo largo de tu cuerpo. Tensa y relaja los dedos de los pies varias veces, flexiona los pies, después las piernas, etc. Al tiempo que estás tenso y relajado, estás respirando profunda y lentamente, y sigues enfocado en la música.

Paso 3. Cuando llegues a la parte superior de tu cuerpo, tensa y relaja los músculos de la cara, respira profundo un poco más y nota la relajación de tu cuerpo.

Paso 4. Con la música todavía sonando, imagina en detalle una situación de trading que presientas. Visualiza la posición en la que te encuentras y el movimiento del mercado. Imagina que el mercado se comporta de una manera que provocaría tu miedo, frustración, etc. Sigue respirando profunda y lentamente en todo momento, manteniendo los músculos relajados y escuchando la música de fondo.

Paso 5. Cuando te sientas tenso o experimentes miedo o frustración, detén la visualización (congela la imagen) y simplemente respira profunda y lentamente, mientras continúas escuchando la música. Cuando, de nuevo, vuelvas a estar relajado, continúa con el escenario donde te quedaste. Asegúrate de congelar la experiencia y

mantente tranquilo y concentrado cuando los desencadenantes comiencen a afectar a tu visualización.

Paso 6. Si interrumpiste la visualización para poder mantener la calma, repite exactamente el mismo escenario de la misma manera hasta que puedas hacerla entera sin tener que congelar la escena. En ese punto, habrás extinguido la respuesta a la situación.

Paso 7. Cuando domines un escenario, construye variaciones del mismo, quizás haciendo cada una un poco más estresante que la anterior. Igualmente, no pases a otra escena hasta que hayas podido mantenerte completamente relajado y concentrado durante la escena que hayas ensayado. Si consigues permanecer calmado y concentrado durante una visualización de estrés moderado, haz la siguiente situación más amenazante. No abandones tu trabajo de exposición hasta que puedas dominar tus peores miedos.

Este ejercicio básico te permite acabar con las respuestas emocionales y conductuales a situaciones de trading que te hacen perder dinero. Si practicas cómo mantener la calma y seguir concentrado en situaciones estresantes, construirás una nueva conexión aprendida y reprogramarás tus respuestas de comportamiento. Este proceso es efectivo para situaciones en las que has pasado por pérdidas extremas y es bastante útil para reprogramar patrones de sobrecarga. Cuando te entrenas para afrontar y superar tus peores miedos, generas confianza, resiliencia y un sentido de eficacia, empoderándote en situaciones en las que parecías impotente.

Consejo de coaching

La visualización sirve para programar nuevas respuestas, pero procura ampliar tu trabajo de exposición a tu operativa en tiempo real. La exposición en vivo, comenzando con posiciones pequeñas y aumentándolas de manera gradual hasta un tamaño considerable, es, de todas, la técnica más eficaz para reprogramar las experiencias traumáticas en el trading, experiencias tales como esas grandes pérdidas que socavan el estado de ánimo y la confianza. Al recrear las condiciones de mercado que causaron el trauma —y enfrentarnos a esas condiciones en la operativa simulada y real— mientras practicamos las habilidades de autocontrol, podemos recuperar una sensación de dominio sobre el trading. Es necesario experimentar la seguridad a base de repeticiones durante el trabajo de exposi-

ción para deshacer las tensiones traumáticas. Al final, el aprendizaje emocional que nos otorga poder afrontar nuestros miedos sin que sucedan cosas terribles se consolida y contribuye a una nueva confianza.

LECCIÓN 69: Amplía el trabajo de exposición para desarrollar habilidades

En la lección anterior vimos cómo se pueden usar los métodos de exposición para desprogramar patrones de comportamiento negativo. Solo se necesita un pequeño ajuste en la técnica para crear un aprendizaje positivo ensayando y reforzando comportamientos de trading adecuados.

La dificultad fundamental del trading es que sabemos qué hacer (entrar en una tendencia después de una corrección, calibrar las posiciones de manera adecuada) cuando no estamos en plena batalla. Cuando estamos estresados, sin embargo, o cuando nos enfrentamos a una oportunidad inusual, vemos que se activan otros patrones de comportamiento y es mucho más difícil hacer lo correcto. Yo trabajo con un buen número de experimentados gestores de carteras y traders propietarios, e incluso ellos ocasionalmente cometen errores de primerizos en los que se ven influidos por la situación. Las técnicas que refuerzan las acciones correctas pueden ser útiles para profesionales y aprendices.

Un trader con el que trabajé estaba atormentado por el problema del arrepentimiento. Iniciaba una posición a más largo plazo y, mientras esta avanzaba a su favor, él estaba bien. Tan pronto como la posición retrocedía en algunas ganancias, comenzaba a lamentarse de no haber rebajado los niveles de precios más favorables. Este arrepentimiento constituía una influencia psicológica muy tangible en él. A veces, se sentía inmediatamente culpable cuando se convencía de que había hecho una cosa incorrecta.

Lo que sucedía como resultado de este patrón es que inevitablemente calmaba esta culpa esperando que los beneficios de la operación volviesen a cotizar en máximos para tener una salida cercana a la que él había desaprovechado. El problema era que esto reducía el alcance de su idea original. Muchas veces tomaba su beneficio en el primer rebote del retroceso, solo para ver cómo la posición se movía hacia su objetivo inicial sin él a bordo. Entonces el trader experimentaba un remordimiento y una culpa

enormes. Esto le llevaba a buscar nuevas oportunidades (para aliviar esta nueva culpa), para volver a cometer los mismos errores en las operaciones subsiguientes. Cuando conocí a este trader, solo podía hablar de cuánto podría haber ganado si hubiese operado según había planeado.

Muchos traders desaprovechan buenas operaciones cuando intentan no perder, en lugar de intentar maximizar los beneficios.

El trabajo de exposición para este trader fue sencillo. Tal como se ha descrito en las últimas lecciones, primero trabajamos la habilidad de mantener la calma y la concentración. Para ello utilicé la unidad de *biofeedback* de variabilidad de la frecuencia cardiaca (VFC; www.heartmath.com). Tenía que concentrarse y respirar rítmica y profundamente mientras mantenía altas sus lecturas de VFC. El trader pudo usar la unidad de *biofeedback* para practicar en casa y pudo hacer un seguimiento del desarrollo de sus habilidades manteniendo la mayoría de sus lecturas en la parte más alta durante un periodo continuo de cinco minutos o más. Descubrió que podía mantener sus lecturas altas enfocando su atención (contando mentalmente), manteniéndose físicamente quieto y relajado y respirando por el diafragma, de forma suave y gradual.

Una vez dominada la habilidad de mantenerse en la zona VFC, utilizó la visualización para revisar la configuración de su operación, incluyendo su objetivo de beneficios y su *stop*. Se imaginó vívidamente que el mercado se movía a su favor, pero en lugar de imaginarse satisfecho con este resultado (que era lo que sucedía en su operativa habitual), revisó mentalmente su plan de trading original y se dijo que nada había cambiado como para alterar el plan: estaba trabajando según lo previsto. Le pedí al trader que se limitara a repetir esta parte de la visualización una y otra vez hasta que ya no reaccionase a la ganancia inicial con emoción (y revisando mentalmente los beneficios mientras la operación seguía abierta). En cambio, visualizó mantenerse tranquilo mediante la reafirmación de su plan para la operación.

Emocionarse con las ganancias en una operación es el primer paso para entrar en pánico cuando esas ganancias se vean amenazadas.

Solo después de que el trader hubo dominado este aspecto de la situación procedimos a imaginar que el mercado corregía parte de su movimiento inicial, mermando una parte de su ganancia. Una y otra vez, se imaginó este retroceso mientras respiraba profunda y lentamente y permanecía concentrado en la pantalla del ordenador (que mostraba sus lecturas de *biofeedback*), hasta que la visualización del retroceso dejó de provocarle miedo o preocupación. En ese punto, volvimos a ensayar mentalmente los retrocesos, esta vez no solo mientras permanecía tranquilo y concentrado, sino además revisando mentalmente su idea de trading y sus salidas. Nuestro trader comenzó a centrar su atención de manera espontánea en lo orgulloso que se sentiría si se limitara a persistir en sus ideas y a ver cómo discurrían. Este orgullo, para él, era lo contrario de la culpa que había estado sintiendo. Cuando invocó esta sensación de orgullo, no solo acabó con su antiguo comportamiento, sino que además reforzó positivamente su disciplina.

La clave para hacer que esto funcione es practicar mentalmente los comportamientos de trading correctos mientras se encuentras en el estado que normalmente activa los erróneos. Cuando eres tu propio coach de trading, tu desafío no consiste solo en imaginar las cosas correctas que debes hacer. Más bien, tu trabajo es ser capaz de actuar de la manera correcta en aquellas situaciones que habitualmente atraen todos los comportamientos de trading incorrectos. Realizar prácticas correctas cuando no estás en situaciones de trading realistas es mucho menos eficaz que superar conexiones aprendidas cuando están ocurriendo.

Por supuesto, podemos ampliar el poder de la exposición cambiando el trabajo basado en visualizaciones por la operativa real. Normalmente, hago que el trader comience por operar con posiciones pequeñas mientras respira profundamente, mantiene la concentración e implementa los planes de trading. Mientras la operación está abierta, el trader mantiene sus lecturas de *biofeedback* en el rango óptimo y ensaya el plan para esa operación. Durante los retrocesos complicados, el trader simplemente repite lo que ha practicado en la visualización: mantenerse concentrado en el plan de trading y mantener la calma físicamente a través de la respiración profunda y regular. Una vez que este proceso demuestra su éxito en pequeñas operaciones, el trader puede aumentar el tamaño de forma gradual hasta el nivel normal de riesgo, realizando el trabajo de *biofeedback* en cada nuevo nivel de tamaño.

Utiliza el biofeedback *mientras operas y podrás detectar a menudo las desviaciones de la zona de rendimiento antes de que te des cuenta de ellas conscientemente.*

Si hay situaciones de mercado desafiantes, el mejor enfoque para dominarlas es enfrentarlas directamente mientras te mantienes firme en tus mejores prácticas de trading. Con el uso de la visualización, este trabajo de acondicionamiento se puede lograr fuera del horario de mercado y sin correr riesgos. Con la repetición, los patrones ensayados mentalmente se sentirán cada vez más naturales e irán desapareciendo las antiguas conexiones aprendidas. No siempre es cómodo estar expuesto en el trabajo —y cuanto mejor lo hagas, menos cómodo será—, pero no podrás prepararte a ti mismo en un medio dominado por la incomodidad a menos que estés dispuesto y seas capaz de abordarla directamente. Ensaya tus mejores prácticas de trading mientras estés en las situaciones más estresantes; es una de las técnicas de coaching más efectivas que puedes emplear.

Consejo de coaching

Es útil que formules tus mejores prácticas de trading como reglas específicas y concretas, de forma que puedas ensayar dichas reglas en detalle durante el trabajo de exposición. Las reglas que he encontrado más útiles para este trabajo son:

- Generar ideas de trading identificando temas que abarquen varios sectores y/o clases de activos.
- Esperar las correcciones en una tendencia antes de entrar en una posición.
- Establecer mi objetivo de precios al inicio de la operación, para que pueda entrar en la posición con un potencial de beneficio que exceda la pérdida que estoy dispuesto a asumir.
- Dimensionar mi operación con la idea de arriesgar un pequeño porcentaje fijo del valor de mi cartera.
- Añadir operaciones a largo plazo en los retrocesos, después de que se hayan movido favorablemente y sigan siendo rentables.
- Salir de las operaciones en mis puntos de *stop-loss* planificados o en mi objetivo de beneficios seleccionado.

Las reglas de trading diferirán para cada trader dependiendo de sus mercados y su estilo de trading. Lo importante es que sepas qué haces cuando tienes más éxito, para que puedas consolidar esos patrones positivos, incluso mientras te expones a unas condiciones de trading desafiantes.

LECCIÓN 70: Un marco conductual para manejar la preocupación

Escuchamos muchas cosas sobre el miedo y la codicia, y todos hemos experimentado episodios de exceso de confianza y de frustración. Día tras día, sin embargo, hay pocos problemas tan espinosos para los traders como la preocupación.

La preocupación aparece cuando prevemos un resultado adverso y sus consecuencias. Podemos preocuparnos por perder una oportunidad o por equivocarnos en una operación. Podemos preocuparnos por el futuro de nuestra carrera de trading o, a veces, las preocupaciones de la vida personal fuera del trading pueden afectar a la toma de decisiones. Es común, por ejemplo, que los traders jóvenes experimenten más estrés después de haberse casado, haber tenido hijos o haberse comprado una nueva casa. Con las responsabilidades financieras adicionales vienen las preocupaciones.

La preocupación es problemática para los traders por varias razones:

- **Debilita la confianza.** Es difícil mantener el optimismo y concentrarse en el progreso mientras se prevén resultados negativos.
- **Interfiere en la concentración.** Con el pensamiento y las emociones dedicados a las preocupaciones, apartamos la atención de los patrones de mercado.
- **Conduce a decisiones impulsivas.** Para la mayoría de las personas, la preocupación es tan nociva que tomarán medidas para reducir sus preocupaciones. Tales acciones no son siempre interesantes para nuestra cuenta de trading.
- **No es productiva.** Rara vez la preocupación conduce a una resolución concreta y constructiva de nuestros problemas. Preocuparse por los resultados negativos generalmente no ayuda a las personas a lograr cosas positivas.

Es difícil encontrarle sentido a la preocupación desde un punto de vista conductual. Nadie disfruta realmente de la preocupación, por lo que no está claro por qué persiste tal comportamiento. Esto resulta especialmente enigmático en el caso de las personas que se preocupan de forma crónica. No les gusta centrarse en cosas negativas y por lo general no son personas felices. Entonces, ¿qué es lo que las mantiene preocupadas?

Visualizar los peores escenarios y cómo los manejarías es constructivo; la preocupación refuerza una sensación de desesperación e impotencia frente a esos escenarios.

Para saber interpretar la preocupación, repasemos la diferencia entre pensar en un acontecimiento negativo y experimentar realmente ese acontecimiento. Puedo pensar en una pérdida de dinero en mi operativa y el pensamiento no me genera ansiedad o preocupación. Sin embargo, si imagino una operación en particular que estoy planeando y me visualizo con una pérdida en una posición grande, puedo generar experiencias palpables de nerviosismo. Los pensamientos abstractos raramente generan una emoción fuerte. La visualización, por el contrario, actúa como un sustituto de la realidad. Piensa en la sexualidad y no sucederá nada; imagina una escena con una carga erótica y el cuerpo responderá.

Desde un punto de vista conductual, la preocupación es una forma de pensar y, como tal, puede funcionar como un refuerzo negativo. Digamos que presiento una reunión estresante con el responsable de riesgos de mi empresa de trading. Mi miedo subyacente es que reducirá mi capital y expresará una pérdida de confianza en mí. En lugar de experimentar el dolor y el resentimiento que tal reunión provocaría, me preocupa hacer la reunión a tiempo, lo que diré en la reunión, lo que me podría perder en los mercados durante la reunión, etc. Ninguna de estas preocupaciones tiene el poder de evocar emociones fuertes. Más bien, las preocupaciones sirven como distracción de los sentimientos difíciles que experimentaría si realmente visualizo los resultados de la reunión. Si evito experimentar esos sentimientos, la preocupación sirve como un refuerzo negativo. Aunque parezca extraño, la preocupación no es tan nociva cuando la alternativa es afrontar los resultados que tememos.

La preocupación también puede tener valor de refuerzo de otras maneras. Si me sintiese fuera de control en mi operativa, sería desagradable

aferrarme a esa sensación. Si me preocupan los detalles del trabajo que voy a hacer en casa, cambio mi enfoque a algo más controlable. Si bien puede parecer que me preocupan los resultados negativos —y, en el ejemplo, es así—, la realidad psicológica es que cuando me preocupo sustituyo una preocupación menor por una mayor. *Lo que nos preocupa generalmente no es lo que más miedo nos da.* De hecho, es una desviación del escenario más aterrador, y ahí radica su valor de refuerzo.

Las preocupaciones sobre cosas pequeñas generalmente ocultan preocupaciones más grandes.

El trabajo de exposición puede ser un gran antídoto para la preocupación. Cuando nos exponemos a nuestras mayores preocupaciones —nuestros peores escenarios posibles—, podemos planificar estas posibilidades y ensayar mentalmente formas positivas de afrontarlas. Si, por ejemplo, me siento amenazado por una próxima reunión con el responsable de riesgos de mi empresa, veré el peor de los casos —un gran recorte en mi capital— y diseñaré un plan de negociación que se centre en mi operativa más exitosa y que me lleve al tamaño anterior de mi cartera. Una vez que presiento lo peor y pienso en cómo voy a afrontarlo, aparto la catástrofe de la situación. Esto elimina la necesidad de desviar mi concentración mediante la preocupación. Preocuparse pensando no puede ser un refuerzo negativo si resulta más nocivo que la alternativa de enfrentarse a los posibles resultados de manera constructiva.

Una excelente manera de orientarte ante las preocupaciones es tomar nota cada vez que te veas preocupado y preguntarte: «¿De qué tengo miedo *realmente*? ¿Cuál es el verdadero problema?». Lo que generalmente descubres es que hay un problema sin resolver de fondo. Hasta que afrontes de cara la situación, se entrometerá en tu trabajo y afectará a tu estado de ánimo. Supongamos que estás preocupado acerca de si una determinada operación funcionará. Cuando paras y reflexionas, te das cuenta de que has dimensionado la operación y has colocado tu punto de *stop-loss* de tal manera que la preocupación es innecesaria. Entonces, ¿cuál es la preocupación real? Tal vez el temor se refiere a tu futuro como trader. Quizás sea un conflicto en casa. Cualquiera que sea el verdadero problema, deseas visualizar la situación vívidamente y caminar a través de la respuesta más constructiva. Entonces, visualiza la situación y la solución de nuevo; y luego una vez más. Con la repetición, el peor escenario posible se vol-

verá rutinario. Ya no evocará una fuerte emoción. Y eso te dejará con pocas razones para preocuparte.

CONSEJO DE COACHING

La preocupación puede ser una señal de que estamos albergando mayores inquietudes sobre nuestras ideas básicas de trading. Cuando me encuentro pegado a la pantalla, siguiendo el mercado *tick* a *tick* durante una operación a largo plazo, sé que algo va mal. Bajo las preocupaciones relativas al movimiento constante del mercado subyacen unas preocupaciones más profundas, y pienso si tal vez mi idea básica para esta operación nunca fue correcta. Esto puede ser una señal útil: cuando nos sentimos cómodos con las operaciones, no necesitamos preocuparnos por cada *tick* del mercado. Y cuando nos preocupamos por esos *ticks*, es una buena señal de que no nos sentimos cómodos con nuestra posición, lo que puede conducir a una evaluación constructiva y una nueva planificación.